

EWS blijft groeien - Focus op internationalisering en digitalisering

🕒 28 FEBRUARI 2023



EWS heeft haar omzet in 2022 verdubbeld en verwacht de komende jaren een verdere sterke groei in alle PV-markten in Noord-Europa. Het doel is om het klantennetwerk gestaag uit te breiden en alle processen verder te digitaliseren.

De voorlopige balans van de internationaal opererende fotonvoltaïsche groothandel voor het boekjaar 2022 heeft zojuist een nieuwe recordwinst laten zien, en de eerste maandafrekening van het nieuwe jaar breekt opnieuw alle records: de omzet en de verkoop van omvormers zijn verdrievoudigd ten opzichte van januari van het voorgaande jaar, en de verkoop van constructiesystemen is zelfs meer dan verviervoudigd. Hoewel de PV-industrie last blijft houden van knelpunten in het aanbod, kon EWS **alleen al in januari bijna 50 MW aan omvormervermogen aan klanten leveren**, waarvan de helft met opslagunits. "Dergelijke groeicijfers zijn indrukwekkend, zelfs na 37 jaar in de industrie," verteld Kai Lippert, oprichter en CEO van EWS, "plotseling wil iedereen zo snel mogelijk zelfvoorzienend worden." De marktaandelen van EWS zijn in 2022 dan ook sterk blijven groeien en het klantennetwerk wordt steeds dichter.

"We leveren nu regelmatig aan **meer dan 2000 gespecialiseerde bedrijven**, waarvan de materiaalbehoefte voortdurend toeneemt", legt Kai Lippert uit. "Alleen door de geleidelijke digitalisering van alle processen in de verkoop, planning en verwerking kunnen we in dit tempo blijven groeien." EWS betreft zijn klanten ook bij dit proces door **gratis online tools ter beschikking te stellen** die door EWS zelf worden ontwikkeld en voortdurend worden bijgewerkt. Zo neemt het gebruik van de planningstool QuickPlan al jaren exponentieel toe, net als dat van de EWS-onlineshop, die de beschikbaarheid van alle producten in de komende tijd laat zien en hiermee rekening houdt in productaanbevelingen op maat.

"Binnenkort breiden we dit online inkoopadvies ook uit naar de calculatie van complete systemen, waardoor we op de werktijd en de zenuwen van onze partnerbedrijven extra besparen", kondigt zoon en opvolger van EWS-directeur Jan Paul Dahm aan.

Hij stuurt al jaren zowel de digitalisering als de internationalisering bij EWS aan. Om aan de toenemende vraag uit het buitenland te voldoen, zijn de teams voor Denemarken, Zweden, Nederland en Polen vorig jaar fors uitgebreid. **"Persoonlijke ondersteuning en digitale tools in de lokale taal overtuigen steeds meer PV-professionals in heel Noord-Europa"**, zegt de afgestudeerde energie- en milieumanager blij.

Ondertussen zorgt zijn vader voor de structurele ontwikkeling bij EWS, die al jaren aan de gang is op het inmiddels bijna 4 hectare grote terrein in Handewitt aan de Deense grens. Alleen al in 2022 moesten hier extra kantoorgebouwen en werkplekken worden gecreëerd voor 80 nieuwe medewerkers. Tegen mei 2023 zal de PV-pionier de opslagcapaciteit op het terrein opnieuw verdubbeld hebben, met hoge stellingen die meer dan 14.000 m² magazijnruimte beslaan en een enorm openluchtmagazijn voor montagerekken. U kunt de voortgang volgen op www.fotovoltaiiek.nl of op [LinkedIn](https://www.linkedin.com).